



FranceAgriMer

> ÉDITION septembre 2016

Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales France



LES ÉTUDES DE FranceAgriMer

Les filières de l'horticulture et de la pépinière en France

Synthèse

Les filières de l'horticulture et de la pépinière en France en 2015

Préambule

Cette synthèse présente une mise à jour des données nationales de l'observatoire de l'horticulture et de la pépinière pour l'année 2015, ainsi qu'une analyse des évolutions par rapport aux derniers résultats consolidés en 2013. Elle a été réalisée par le biais d'une enquête auprès des entreprises de production qui s'est déroulée entre octobre 2015 et avril 2016.

Nota : l'objectif de l'observatoire est de suivre les entreprises professionnelles de l'horticulture et de la pépinière ornementales, c'est-à-dire celles pour lesquelles la production et la commercialisation de végétaux d'ornement constitue soit l'activité principale, soit une activité complémentaire générant un chiffre d'affaires significatif (paysagistes, maraîchers...). Nos enquêtes excluent donc des entreprises produisant des végétaux d'ornement en tant qu'activité très mineure (< 5 % du chiffre d'affaires) et/ou pour des chiffres d'affaires anecdotiques. Elles excluent également les structures d'exploitations particulières et atypiques du point de vue de leur position sur le marché (établissements d'enseignement horticole, ateliers protégés, serres municipales...).

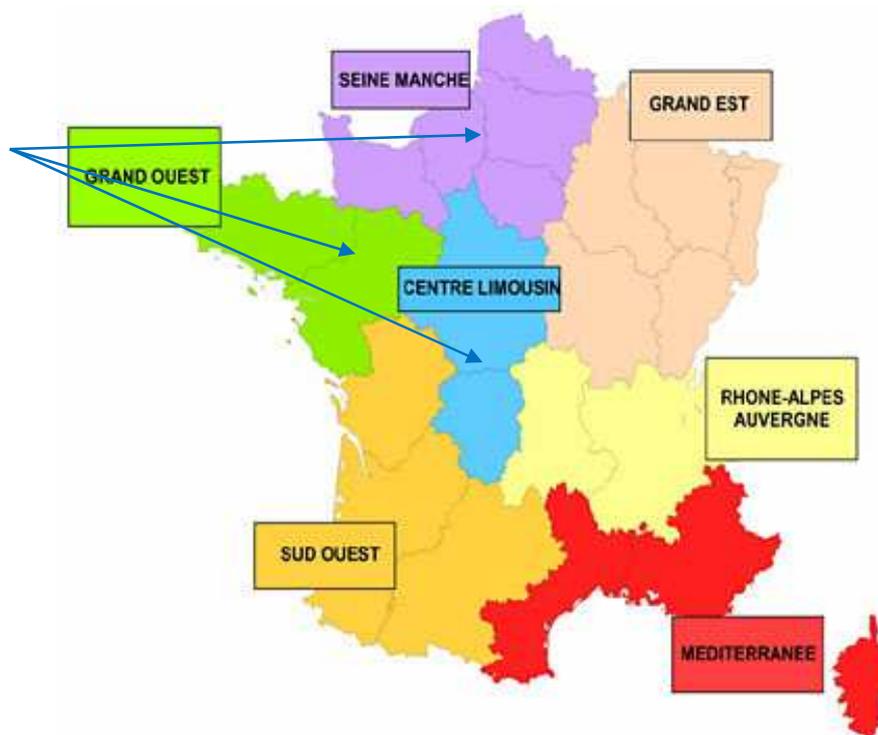
Par ailleurs, l'observatoire visant à analyser les positionnements marché des entreprises et les problématiques de développement associées, l'enquête interroge les structures assurant la commercialisation, par exemple les coopératives (Fleuron D'Anjou, Terrena...) et leurs filiales. Les producteurs apportant à des structures coopératives ou travaillant en sous-traitance pour d'autres producteurs (production de rosiers, par exemple), ne sont pas interrogés et comptabilisés dans nos statistiques. Mais leurs structures de production (surfaces, emploi) sont consolidées dans les réponses des structures assurant la commercialisation.

De ce fait, le nombre d'entreprises recensées est inférieur à celui de la statistique publique (recensements) ou de certaines listes professionnelles qui incluent tous les types de producteurs.

1. Méthodologie d'enquête, taux de retour et représentativité

L'actualisation des données 2015 de l'observatoire structurel a reposé sur la mise en œuvre de deux types d'enquêtes complémentaires :

- Des **enquêtes exhaustives réalisées sur 7 grands bassins** Grand Ouest, Centre Limousin et Seine Manche en 2016
- Une **enquête sur panel** national représentatif en 2016.



Pour les enquêtes dites exhaustives, toutes les entreprises repérées comme intervenant dans la production de végétaux d'ornement ont reçu deux vagues successives de questionnaires postaux et ont ensuite été sollicitées directement par téléphone (certaines entreprises ont cependant refusé de répondre à l'enquête ou se sont avérées impossibles à contacter).

Plus de 2 250 entreprises de production ont ainsi été interrogées en 2016, dont toutes les entreprises des bassins Grand Ouest, Centre Limousin et Seine Manche et celles du panel national pour les autres bassins.

Le taux de réponses obtenu par la combinaison d'enquêtes postales et téléphoniques et par la recherche de données économiques complémentaires est de 70 % des entreprises interrogées.

Pour les entreprises n'ayant pas souhaité répondre à l'enquête, certaines données économiques (chiffre d'affaires, effectif, chiffre d'affaires export...) ont été obtenues à partir des comptes sociaux collectés auprès des greffes des tribunaux de commerce, notamment pour les grandes et moyennes entreprises, de plus en plus nombreuses à être passées sous forme sociétaire (EARL, SARL ou SA).

La représentativité économique finale des enquêtes 2016, mesurée sur le chiffre d'affaires en ventes de végétaux (dit chiffre d'affaires horticole), s'établit à 82 % du chiffre d'affaires estimé de la population totale.

2. Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières en France

L'étude recense, fin 2015, **3 611 horticulteurs et pépiniéristes** en activité en France métropolitaine (hors Corse), représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 1 582 millions d'euros HT**, dont 12 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, commerce de détail, vente de services, dont aménagements paysagers...);

Décomposition du chiffre d'affaires	2015	
	%	Valeur (1000 €)
Ventes de végétaux d'ornement	87,95%	1 392 050
Dont production propre	76,75%	1 214 848
Dont négoce	11,20%	177 202
Ventes d'autres produits agricoles	7,05%	111 565
Vente d'articles de jardinerie	1,05%	16 653
Vente des services d'espaces verts	2,06%	32 649
Autres	1,89%	29 927
TOTAL	100,00%	1 582 845

- un **chiffre d'affaires « horticole » de 1 392 millions d'euros HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 11 % environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état) ;
- un **chiffre d'affaires « production » de 1 215 millions d'euros HT** correspondant aux ventes de végétaux produits sur l'exploitation ;
- une surface globale en culture de 15 471 hectares, dont 1 613 hectares couverts en serres et tunnels et 1 981 hectares de plates-formes hors sol (conteneurs);
- 19 289 emplois directs en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises, dont 10 951 emplois salariés permanents (57 %).

La dynamique de concentration des structures de production s'accompagne sur la période récente d'une baisse du chiffre d'affaires.

Entre les enquêtes réalisées sur les données de 2013 et celles de 2015, le secteur de l'horticulture ornementale et de la pépinière a vu le mouvement de concentration de ses structures de production se poursuivre avec la disparition de près de 13 % des entreprises, soit un taux moyen de l'ordre de 6,5 % sur les deux dernières années. Le rythme de disparition d'entreprises apparaît en légère augmentation sur la période récente (en lien avec la succession d'années difficiles). Sur la décennie 2005-2015, le rythme de disparition moyen se situe à 4,1 % par an.

Depuis l'enquête de 2010, on constate que la concentration ne s'effectue plus à chiffre d'affaires constant. Après un recul du chiffre d'affaires horticole de plus de 9 % entre 2005 et 2011, de plus de 4,3 % entre les enquêtes 2011 et 2013, on constate une baisse de plus de 12 % entre 2013 et 2015. Le chiffre d'affaires réalisé à partir de la production propre des entreprises (hors négoce) affiche un recul moins important (-7,9 % sur deux ans). La part du négoce apparaît en recul (13 % en 2015, contre 17 % en 2013) en raison de la sortie de l'échantillon d'entreprises importantes ayant une forte activité de négoce.

Le secteur a globalement perdu 543 entreprises et 1 935 emplois (ETP) en deux ans, les effectifs reculant cependant moins (- 4,6 % / an) que le chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires horticole moyen par entreprise progresse de l'ordre de 0,5 % par an, tandis que les surfaces diminuent de 3,5 % en rythme annuel.

Comparaison des principaux indicateurs socio-économiques (2005/ 2015)

Principaux indicateurs	2015	2013	2011	2005	Evolution	Evolution
					2013 - 2015	moyenne annuelle
Nombre d'entreprises	3 611	4 154	4 504	6 144	-13,07%	-6,54%
Chiffre d'affaires horticole (1000 €)	1 392 050	1 584 970	1 644 104	1 797 179	-12,17%	-6,09%
Chiffre d'affaires en production (1000 €)	1 214 848	1 318 841	1 452 267	1 567 893	-7,89%	-3,94%
Chiffre d'affaires horticole moyen (1000 €)	386	382	365	293	0,92%	0,46%
Surface totale (ha)	15 471	16 630	18 050	21 145	-6,97%	-3,48%
Emplois totaux (ETP)	19 289	21 224	22 544	29 912	-9,12%	-4,56%

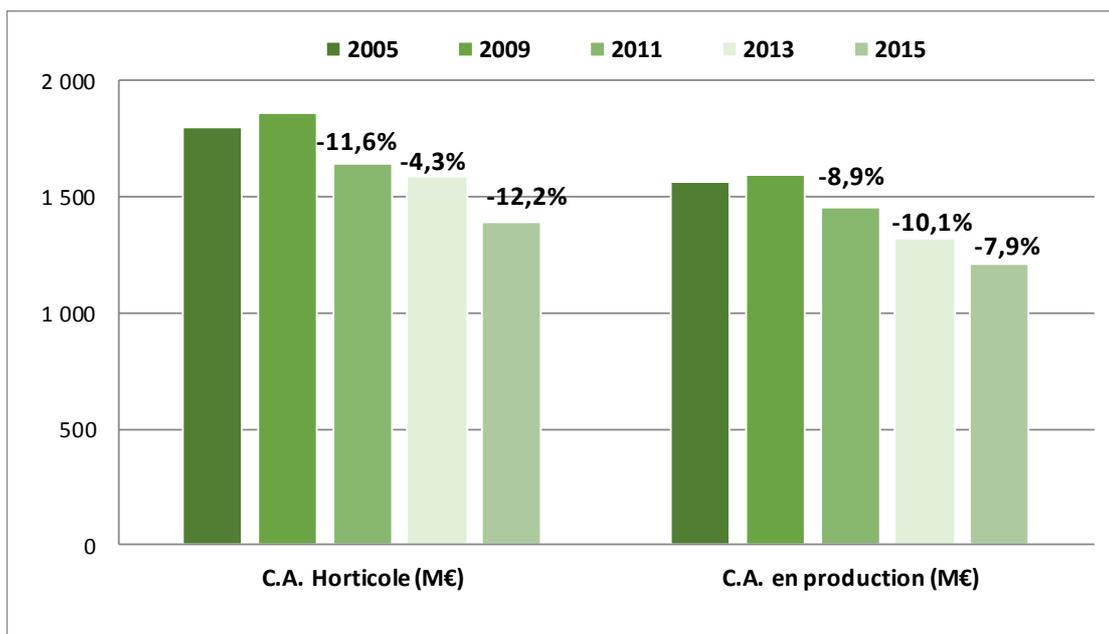
Les professionnels interrogés constatent, outre les effets d'une économie sans croissance, une baisse générale de la demande de végétaux d'ornements. L'âge moyen des acheteurs augmente et les jeunes générations apparaissent moins attirés par le jardin que leurs aînés et moins acheteurs de végétaux destinés aux cadeaux. La perte de savoir faire en matière de jardinage se traduit par une baisse des achats des produits jugés trop techniques, comme les rosiers, par exemple.

Par ailleurs, la concurrence de produits d'importation, très compétitifs en prix continue de peser sur l'activité et les marges des producteurs français..

Dans ce contexte de marché difficile, les disparitions d'entreprises ne touchent plus seulement comme par le passé les petites exploitations difficilement transmissibles, mais également des entreprises de taille moyenne et grande. Ceci se vérifie au niveau du chiffre d'affaires moyen des entreprises ayant disparu sur la période 2013-2015 qui est très proche de celui des entreprises restées en activité.

La disparition d'entreprises par défaillance ou départ en retraite sans succession n'est que partiellement compensée par l'augmentation de l'activité des entreprises restées en production. En particulier les marchés laissés vacants par la défaillance d'entreprises de taille importante et/ou spécialisées, sont difficilement repris par les entreprises en activité, lesquelles n'ont pas toujours la capacité (technique ou financière) ni les savoir-faire nécessaires.

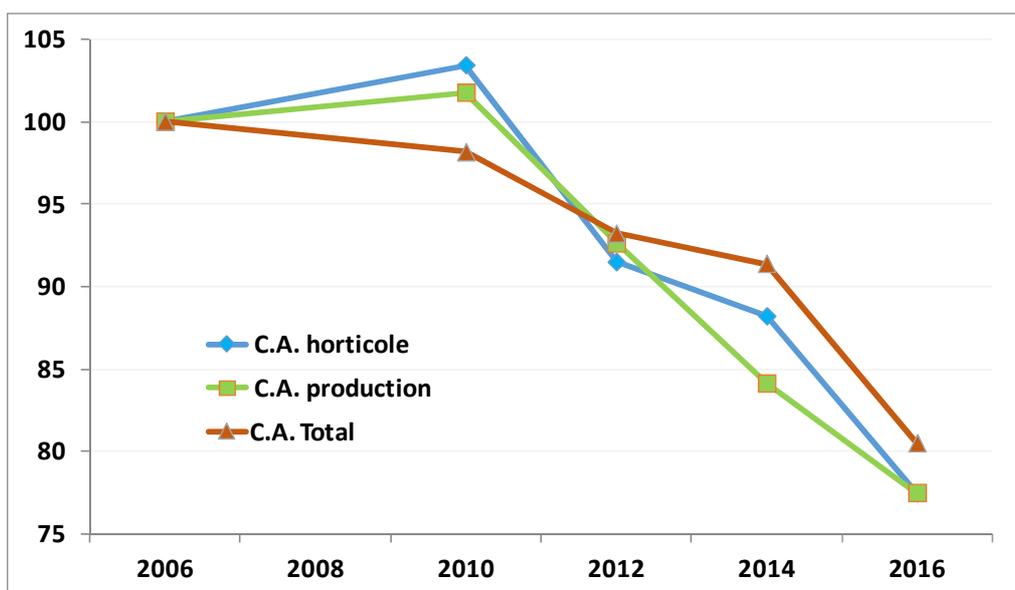
Evolution des chiffres d'affaires horticole et en production (en valeur)



	2015	2013	2011	2009	2005
C.A. Horticole (M€)	1 392	1 585	1 644	1 859	1 797
C.A. en production (M€)	1 215	1 319	1 452	1 595	1 568

En indice (graphique ci-dessous), il apparaît que les chiffres d'affaires horticole et en production évoluent de façon symétrique. La part de négoce (achat-revente de végétaux) fluctue d'une année à l'autre mais n'augmente pas tendanciellement.

Evolution des chiffres d'affaires total, horticole et en production (en indice – base 100 en 2005)



Le chiffre d'affaires global cumulé a sensiblement moins reculé que le chiffre d'affaires horticole, de nombreuses entreprises compensant leurs difficultés à tenir leur rang sur le marché du végétal par des diversifications d'activité (vente de produits non végétaux, offre de services...).

3. Evolution des moyens de production et de la productivité

Entre 2013 et 2015, les surfaces en production ont reculé de l'ordre de 1 160 ha, soit environ - 7 %. Ce recul concerne en grande majorité les aires de cultures extérieures avec la perte de 936 hectares de parcelles de pleine terre et de 68 hectares d'aires de conteneurs.

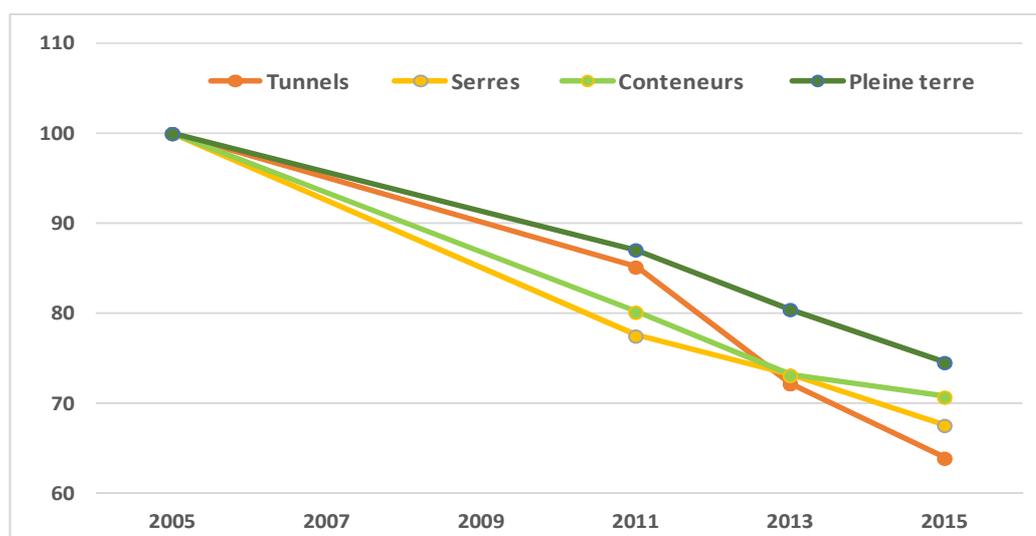
Evolution des surfaces de production

Surfaces de production	Surfaces en ha				Evol 2013 - 2015
	2015	2013	2011	2005	
Surface totale	15 471	16 630	18 050	21 145	-6,97%
Surface en pleine terre	11 878	12 814	13 867	15 920	-7,30%
Surface en conteneurs	1 981	2 049	2 244	2 799	-3,30%
Surface couverte en serres	1 133	1 226	1 299	1 675	-7,59%
Surface couverte en tunnels	480	542	639	750	-11,44%

Le recul des surfaces couvertes est nettement moins important en valeur absolue (- 155 hectares représentant 13 % des surfaces perdues), mais les baisses sont significatives en proportion pour les serres et tunnels, qui perdent globalement -8,8 % de leurs surfaces cumulées entre 2013 et 2015.

Sur la dernière décennie (graphique suivant), il apparait que les surfaces de plein air (pleine terre et aires de conteneurs) ont moins reculé que les surfaces couvertes. Cette tendance est confirmée par la dernière enquête « structure » du SSP¹.

Evolution des surfaces de production en indice (base 100 = 2005)



Ce recul des surfaces couvertes s'explique par deux phénomènes : tout d'abord la disparition de serristes confrontés à des coûts d'investissement élevés qui n'ont pas résisté aux effets de la crise économique et de l'augmentation du prix de l'énergie, mais également par la disparition des surfaces couvertes des nombreux petits producteurs de fleurs coupées du bassin méditerranéen, pour qui la vente du foncier constituait une opportunité beaucoup plus intéressante qu'une aléatoire transmission.

La réduction des surfaces s'accompagne d'une baisse de la valeur moyenne produite à l'hectare, qui passe de 79 303 €/ha en 2013 à 78 524 €/ha en 2015, soit - 1 % en 2 ans. Cette évolution apparente résulte de l'accroissement de la part des surfaces de plein air plutôt que d'une baisse de performance.

¹ Enquête sur la structure des exploitations agricoles en 2013 - Horticulture et pépinières : une agriculture riche en emplois, dont les surfaces diminuent et se réorientent dans un marché mondialisé (Agreste N°333 – Août 2016).

En termes d'emploi, le secteur a perdu un peu plus de 9 % de ses effectifs en deux ans, soit 1 935 ETP, avec une réduction très significative des emplois salariés permanents (- 1 449 ETP) compensée en partie par un recours accru à l'emploi saisonnier et/ou à la main d'œuvre familiale.

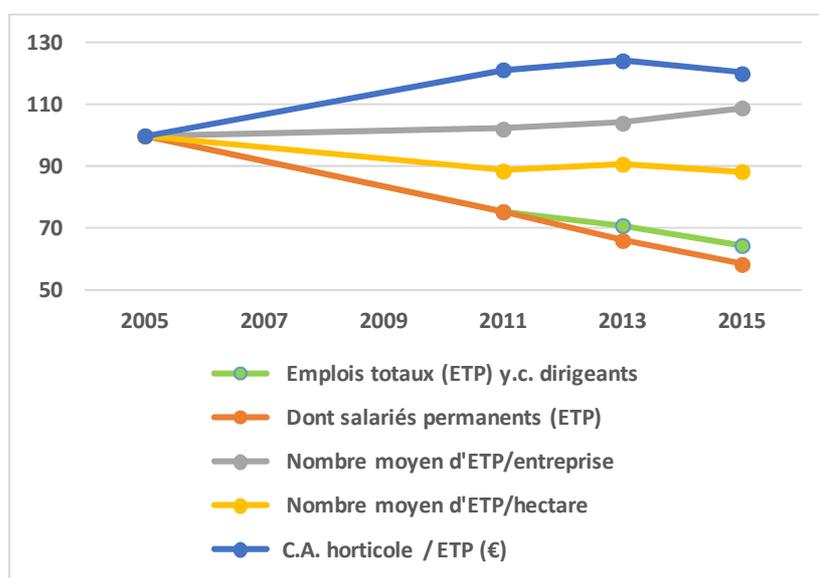
Evolution de l'emploi et du chiffre d'affaires par ETP

	2015	2013	2011	2005
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	19 289	21 224	22 544	29 912
Dont salariés permanents (ETP)	10 951	12 400	14 159	18 762
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,3	5,1	5,0	4,9
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,25	1,28	1,25	1,41
C.A. horticole / ETP (€)	72 168	74 677	72 928	60 083

Sur la dernière décennie, on constate une baisse plus importante de l'emploi salarié au sein de l'effectif cumulé des entreprises.

Le nombre moyen d'ETP par ha, en baisse entre 2005 et 2011 apparaît stable sur les dernières années.

Evolution de l'emploi et des indicateurs de performance associés (indice base 100 = 2005)



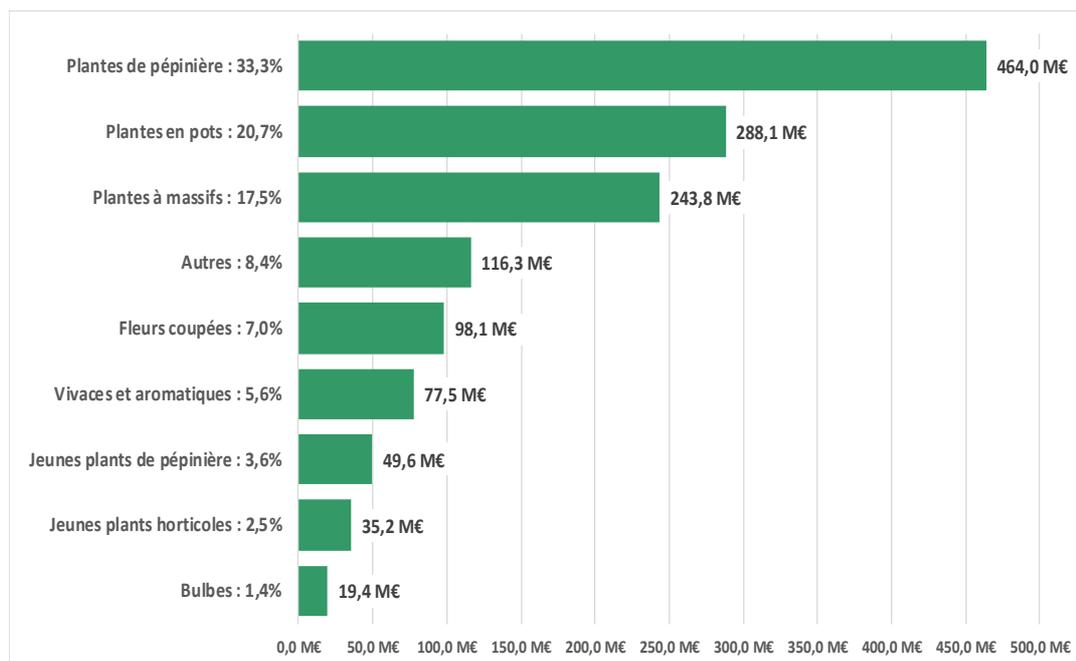
Le chiffre d'affaires par emploi (exprimé en ETP) baisse de 3,4 % entre 2013 et 2015, passant de près de 74 700 €/ETP à moins de 72 200 €/ETP.

4. La gamme commercialisée

Nouvelle baisse de la fleur coupée, progression des plants maraîchers et des vivaces

La gamme commercialisée par les producteurs français reste relativement diversifiée. Les ventes de plantes en pots et à massifs représentent de l'ordre de 38 % du chiffre d'affaires total en ventes de végétaux (y compris négoce) à l'échelle nationale, devant les végétaux de pépinières qui pèsent pour un tiers de la valeur commercialisée.

Répartition des ventes par type de produits (ensemble France, hors Corse)



Sur la période 2013 - 2015, on constate une progression des ventes des « autres » produits (+6 %), en lien avec le poids important des plants potagers dans cette rubrique. Tous les autres produits connaissent une baisse en valeur significative, comprise entre 13 et 14% sur deux ans pour les grands ensembles plantes en pots, plantes à massifs et plantes de pépinière. La baisse la plus importante concerne les fleurs coupées qui perdent un quart de leur valeur entre 2013 et 2015.

Evolution des ventes de végétaux par catégorie, en valeur (1000 €)

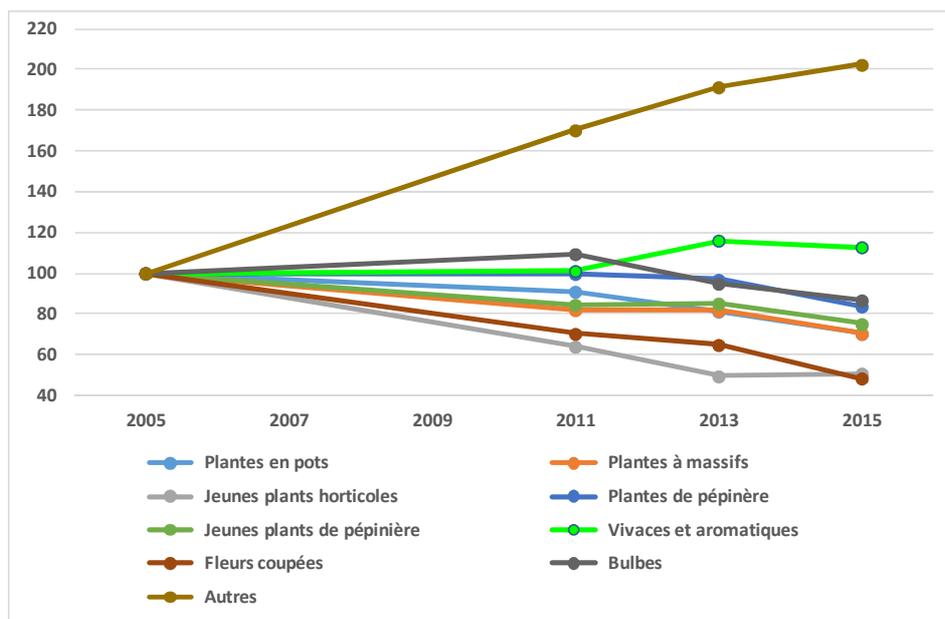
Produits	2015	2013	2011	2005
Plantes en pots	288 062	332 694	372 877	409 728
Plantes à massifs	243 772	282 923	284 096	346 655
Jeunes plants de plantes en pots	21 671	16 930	20 474	35 723
Jeunes plants de plantes à massifs	13 556	17 346	23 952	33 671
Plantes de pépinière	464 009	536 405	552 502	554 068
Jeunes plants de pépinière	49 644	56 301	55 922	66 125
Vivaces et aromatiques	77 529	79 778	69 502	68 718
Fleurs coupées	98 114	131 403	142 495	202 661
Bulbes	19 390	21 227	24 467	22 360
Autres	116 301	109 963	97 817	57 470
Total	1 392 050	1 584 970	1 644 104	1 797 179

Les ventes de fleurs coupées voient la tendance baissière engagée depuis de nombreuses années se prolonger. Elles perdent un quart de leur valeur entre 2013 et 2015.

Sur la dernière décennie (voir graphique en indice page suivante), les tendances observées sont les suivantes :

- La fleur coupée a perdu la moitié de sa valeur en 10 ans, avec une accélération du repli sur les dernières années (chute du bassin historique Var-Alpes maritimes) ;
- Les jeunes plants horticoles affichent également un recul de l'ordre de 50 % en valeur, avec une stabilisation sur la période 2013-2015, les disparitions de nombreuses entreprises spécialisées étant intervenues antérieurement ;
- La valeur commercialisée des plants maraichers (majoritaires dans la rubrique « autres ») et des vivaces et aromatiques s'est développée sur la décennie, mais marque le pas sur les deux dernières années ;
- Les « grands produits » affichent des tendances assez symétriques, les plantes de pépinière et bulbes perdant de l'ordre de 20 % de leur valeur, les jeunes plants de pépinière -25 % et les plantes en pots et à massifs -30 %.

Evolution des ventes de végétaux par type entre 2005 et 2015 (indice base 100 = 2005)

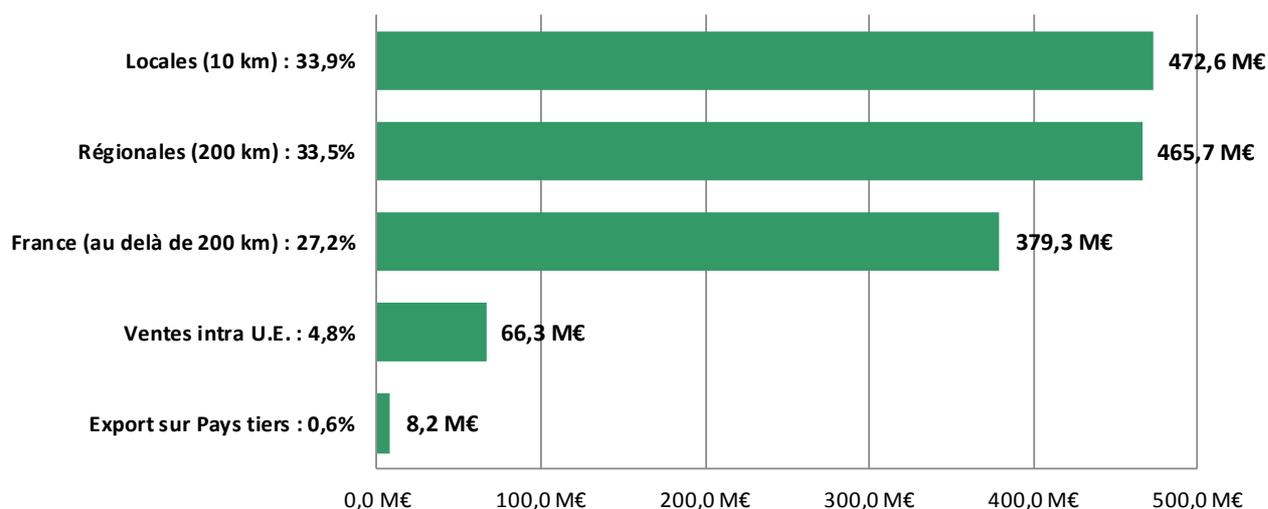


5. Les marchés par zone géographique: un repli sur les marchés locaux.

La zone d'influence géographique des producteurs français reste très nettement orientée sur les marchés locaux (notamment en lien avec la vente directe pratiquée par de nombreux producteurs) et régionaux (rayon de 200 km). Les ventes dans un rayon inférieur à 200 km représentent en cumul plus des deux tiers des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs français.

A l'opposé, les exportations ne représentent que 5,4 % du chiffre d'affaires en vente de végétaux

Répartition des ventes par zone géographique en 2015



Les ventes sur les marchés locaux (vente au détail sur l'exploitation et dans les environs immédiats) affichent un recul de près de 15 % sur les deux dernières années. Les ventes régionales (rayon de 10 à 200 km environ) baissent dans une proportion moindre (-12 % en deux ans).

Les ventes dites « France », réalisées au-delà de 200 km, connaissent un recul plus mesuré (-7,5 %).

Evolution des ventes par zone géographique 2005 et 2015 (en valeur)

Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)			
	2015	2013	2011	2005
Locales (10 km)	472 573	558 626	597 177	614 150
Régionales (200 km)	465 696	531 301	547 200	606 981
France (au-delà de 200 km)	379 323	409 876	404 188	471 300
Ventes intra Union Européenne	66 285	72 013	81 455	88 421
Export sur Pays tiers	8 173	13 155	14 085	16 327

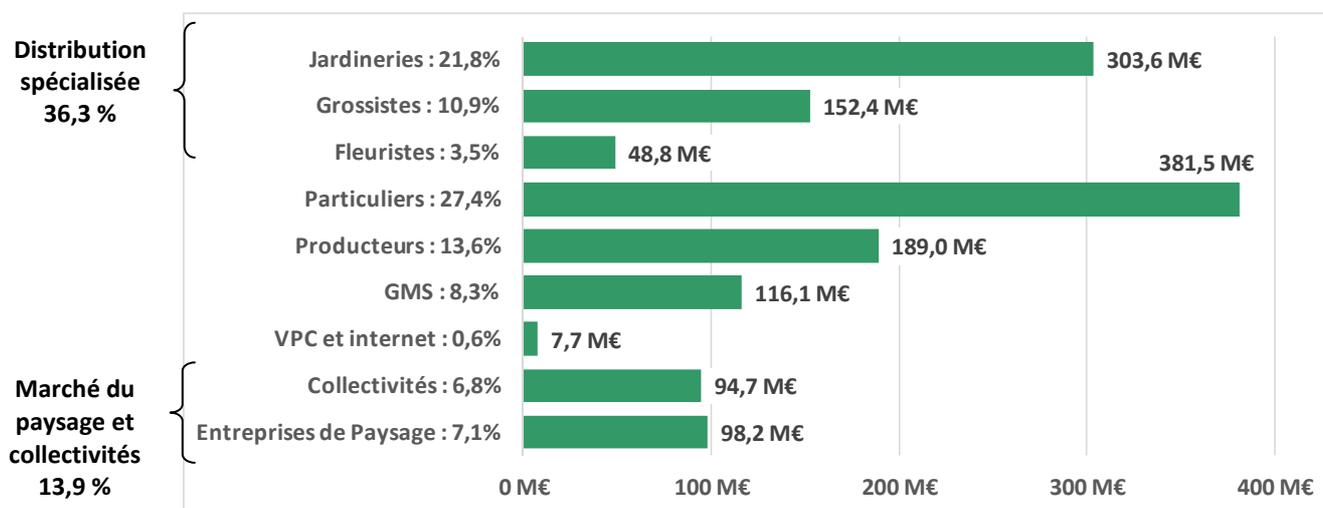
Sur les marchés d'exportation, où les producteurs français sont historiquement peu présents, les résultats de l'enquête font état d'un nouveau recul de ce débouché avec - 8 % en 2 ans. Sur la dernière décennie, ce sont les ventes export qui reculent le plus, affichant une baisse de 50% en valeur.

6. Les marchés par circuit

Les ventes au détail, réalisées sur les exploitations et/ou les marchés de plein air et/ou en VPC, représentent le premier débouché en valeur, avec 28 % du chiffre d'affaires horticole cumulé.

Les autres circuits traditionnels de commercialisation des végétaux d'ornement ; jardineries et grossistes arrivent en deuxième et quatrième rang, avec respectivement 22 % et 11 % de parts de marché.

Répartition des ventes par circuits en 2015



Evolution des ventes par marché entre 2005 et 2015

Répartition des ventes par circuit	Valeur (1000 €)			
	2015	2013	2011	2005
Particuliers	389 251	429 522	442 527	464 092
Grossistes	152 413	199 425	228 686	290 547
Fleuristes	48 806	70 035	79 977	103 767
Jardineries	303 622	343 774	343 856	359 453
GMS	116 144	135 729	134 301	162 031
Producteurs	188 986	196 475	193 042	205 625
Entreprises de Paysage	98 151	109 305	116 621	110 576
Collectivités	94 678	100 707	105 095	101 089
VPC et internet	7 706	2 312	N/A	N/A

Les parts des différents circuits dans le débouché en valeur (tableau ci-dessous) évolue de la façon suivante entre 2005 et 2015 :

- La vente au détail, premier circuit en valeur, voit son poids dans le débouché global augmenter, avec une progression de 2,2 points ;
- Les jardineries, deuxième segment en valeur, après une progression entre 2005 et 2011, se stabilisent légèrement en dessous de 22 % du débouché en valeur ;
- Les circuits « producteurs » et paysage et collectivités voient leurs parts de marché progresser de 1 à 2 points sur la décennie, tandis que le poids du débouché GMS apparaît en léger repli (- 0,7 point) ;
- Le poids des circuits « grossistes » et « fleuristes » reculent fortement. La baisse des ventes aux grossistes s'explique pour partie par les stratégies de repositionnement de certains producteurs qui cherchent à récupérer des marges en travaillant des circuits plus directs, et pour partie en raison du repli de la production française de fleurs coupées. Ce dernier phénomène est également à l'origine de la baisse constatée des ventes aux fleuristes.

Evolution de la répartition des ventes par circuit entre 2005 et 2015 (en %)

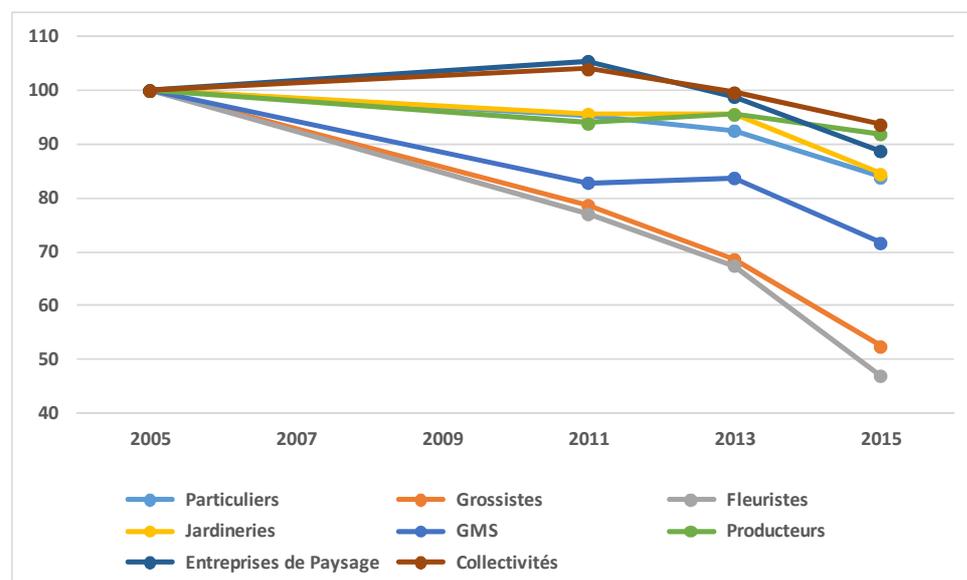
	2015	2013	2011	2005
Détail (yc VPC)	28,0%	27,1%	26,9%	25,8%
Jardineries	21,8%	21,7%	20,9%	16,2%
Grossistes	10,9%	12,6%	13,9%	20,0%
Fleuristes	3,5%	4,4%	4,9%	5,8%
Producteurs	13,6%	12,4%	11,7%	11,4%
GMS	8,3%	8,6%	8,2%	9,0%
Entreprises de Paysage	7,1%	6,9%	7,1%	6,2%
Collectivités	6,8%	6,4%	6,4%	5,6%

L'analyse des évolutions de la valeur des ventes en indice (ci-dessous) confirme le fort recul des circuits grossistes et fleuristes qui perdent grossièrement la moitié de leur valeur en 10 ans, avec une accélération significative sur la dernière période d'enquête.

Le débouché GMS, affiche un recul moins important (-30 %), avec une tendance irrégulière, liée au faible effectif de ce groupe (la sortie de quelques entreprises importantes affecte fortement les données).

Les débouchés producteurs (malgré la baisse du nombre de producteurs de jeunes plants) et paysage-collectivités sont ceux qui se sont le mieux maintenus sur la décennie de fonctionnement de l'observatoire.

Evolution des ventes de végétaux par circuit entre 2005 et 2015 (indice base 100 = 2005)



7. Les segments stratégiques

Dans le cadre de la réflexion nationale conduite sur l'avenir de l'horticulture et de la pépinière française, les professionnels ont souligné la nécessité d'un changement radical dans la façon dont les producteurs devront à l'avenir raisonner leurs stratégies :

- en passant d'une approche produit à une approche marché-clients ;
- ce qui implique une approche par "segments stratégiques", c'est-à-dire par groupes d'entreprises exerçant le même "métier" et visant les mêmes marchés.

Six groupes typologiques correspondant à des positionnements et marchés distincts ont ainsi été identifiés :

- Le groupe des **producteurs-détaillants (Prod-Détaillant)**, vendant la majeure partie de leur production (60 % au moins) directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés forains.
- Le groupe des **producteurs vendant à d'autres producteurs (Prod-Producteurs)**, multiplicateurs de jeunes plants vendant à des producteurs de plantes finies, pépiniéristes fruitiers vendant aux arboriculteurs.
- Le groupe des **producteurs vendant sur le marché du paysage et des collectivités (Prod-Paysage)**. Ce groupe est composé des pépiniéristes vendant aux entreprises de paysage et aux collectivités, mais également des producteurs de plants forestiers (y compris peupliers) sur le marché du reboisement.
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution spécialisée (Prod -Dist-spéc.)**, vendent la majeure partie de leur production aux fleuristes, aux grossistes, aux jardinerie et LISA
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution non spécialisée (Prod-GMS)**, vendent la majeure partie de leur production aux grandes surfaces alimentaires et aux grandes surfaces de bricolage.
- Le groupe des **producteurs vendant aux grossistes spécialisés (Prod-Grossistes)**, vendent la majeure partie de leur production auprès des grossistes en fleurs et plantes.

Chaque entreprise est affectée dans un groupe en fonction des segments de marchés sur lesquels elle est majoritairement présente (en règle générale, plus de 60 % du chiffre d'affaires horticole).

Les tableaux et le graphique, ci-après, présentent la répartition des entreprises de production françaises dans ces différents groupes en 2015, ainsi que les évolutions constatées par rapport aux enquêtes précédentes.

Poids des différents groupes typologiques en 2015

	Entreprises		C.A. horticole	
	Nombre	%	1000 €	%
Prod-Détaillants	2 079	57,6%	385 129	27,7%
Prod-Distri.spécialisée	545	15,1%	466 961	33,5%
Prod-Grossistes	441	12,2%	111 591	8,0%
Prod-Paysage-collectivités	328	9,1%	188 688	13,6%
Prod-Producteurs	139	3,8%	154 024	11,1%
Prod-GMS	79	2,2%	85 657	6,2%
TOTAL	3 611	100,0%	1 392 050	100,0%

Le positionnement producteurs-détaillant reste majoritaire parmi les producteurs français, avec près de 57,6 % des entreprises. Composé principalement de petites et moyennes entreprises, il se situe au deuxième rang en termes de poids dans la valeur des ventes totales de végétaux.

Le groupe des producteurs travaillant avec la distribution spécialisée occupe la première place en termes de ventes de végétaux. Composé en majorité d'entreprises moyennes et grandes aptes à travailler avec les centrales d'achats des chaînes de jardinerie, il ne regroupe que 15,1 % des entreprises de l'observatoire mais réalise plus du tiers du chiffre d'affaires horticole cumulé. Ce phénomène de taille critique des entreprises se retrouve chez les producteurs travaillant majoritairement avec les GMS dont le poids économique est près de trois fois supérieur à son poids dans la population de producteurs.

Entre les enquêtes portant sur les données 2013 et 2015, les groupes typologiques dont les effectifs ont le moins reculé sont ceux des producteurs sur le marché du paysage et des collectivités et sur la distribution spécialisée (malgré une forte baisse du débouché fleuriste).

Evolution des groupes typologiques entre 2011 et 2015

	Nombre d'entreprises				CA horticole cumulé (en K€)			
	2015	2013	2011	Evolution 2015-2013	2015	2013 (1)	2011	Evolution 2015-2013
Prod-Détaillants	2 079	2 356	2 489	-11,8%	385 129	419 323	425 235	-8,2%
Prod-Distri.spécialisée	545	588	720	-7,3%	466 961	544 452	582 225	-14,2%
Prod-Grossistes	441	613	636	-28,1%	111 591	161 738	163 213	-31,0%
Prod-Paysage-collectivités	328	329	381	-0,3%	188 688	182 316	208 582	3,5%
Prod-Producteurs	139	167	157	-16,8%	154 024	167 573	149 299	0,2%
Prod-GMS	79	101	121	-21,8%	85 657	109 568	115 551	-24,0%
TOTAL	3 611	4 154	4 504	-13,1%	1 392 050	1 584 970	1 644 104	-11,6%

Tous les autres groupes typologiques affichent des baisses de leurs effectifs, les plus importantes concernant les producteurs focalisés sur les segments Grossistes (-28 % en deux ans) et des GMS (-22 % en deux ans)

Le groupe des producteurs détaillants voit ses effectifs reculer dans une proportion inférieure à la moyenne, ce groupe profitant comme les années précédentes de stratégies de repli de certaines entreprises en difficulté sur les circuits longs vers la vente au détail.

Au niveau du chiffre d'affaires horticole, deux groupes connaissent une embellie dans un contexte plutôt morose : en premier lieu le groupe des producteurs travaillant sur les marchés du paysage et des collectivités qui retrouvent une croissance positive (+3,5 % en deux ans) après la forte baisse constatée entre 2011 et 2013, et en second le groupe vendant à d'autres producteurs qui reste sur une croissance positive, certes très modeste (+0,2 %) mais qui prolonge celle constatée sur 2011-2013.

On constate un recul très important pour le groupe des producteurs vendant à des grossistes (-31 % en deux ans), en lien avec la disparition de nombreuses entreprises positionnées sur ce marché, notamment des producteurs de fleurs coupées, mais aussi des entreprises qui, sous pression économique, cherchent à récupérer de la marge en limitant le recours à des intermédiaires.

Le groupe vendant aux GMS connaît également une forte baisse de chiffre d'affaires (-24 %) soulignant la difficulté des producteurs français à travailler durablement avec ce type d'acheteurs très exigeant et opportuniste dans ses stratégies d'approvisionnement.

A noter que l'évolution de la composition de chaque groupe typologique est liée à deux phénomènes : le premier, majoritaire, étant la disparition d'entreprises de production, soit par fermeture de l'entreprise soit par arrêt de la production de végétaux d'ornement (passage en négoce total et/ou repli sur d'autres activités de production ou de service) et, de façon minoritaire, par le changement de positionnement marché de certaines entreprises entre les deux enquêtes.

Les pages suivantes présentent les chiffres clés des six groupes typologiques au niveau national.

France PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

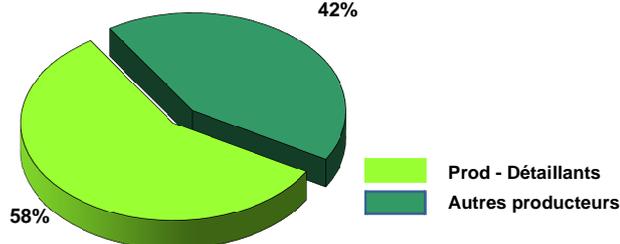
(producteurs réalisant plus de 60% de leurs ventes directement aux particuliers)

- 2 079 entreprises horticoles et de pépinière, soit 58% des producteurs français suivis par l'observatoire, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires au détail (en vente directe sur l'exploitation et/ou sur les marchés). Elles totalisent 385 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 28% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs.

- Les producteurs détaillants sont en majorité des PME familiales. Leur chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe autour de 185 k€ et elles emploient en moyenne 3,3 ETP.

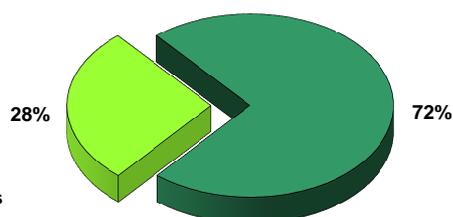
- La gamme commercialisée est très diversifiée, de façon à satisfaire la demande des particuliers et des autres marchés secondaires. La vente au détail représente 80% des ventes de végétaux, devant les entreprises de paysage et les collectivités (10%). Les trois quarts des ventes sont réalisés dans un rayon de 10 km et 20% dans un rayon de 200

Nombre d'entreprises : 2 079
42%



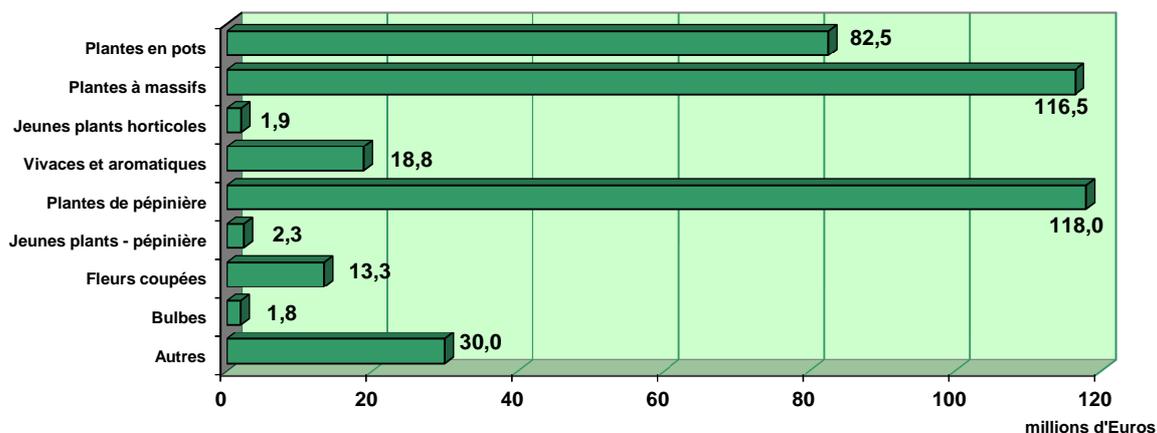
C.A. horticole moyen : 185 K€
Taux d'achat-revente : 15,3%
Surfaces : 3 307,6 ha

C.A. horticole : 385,1 millions €

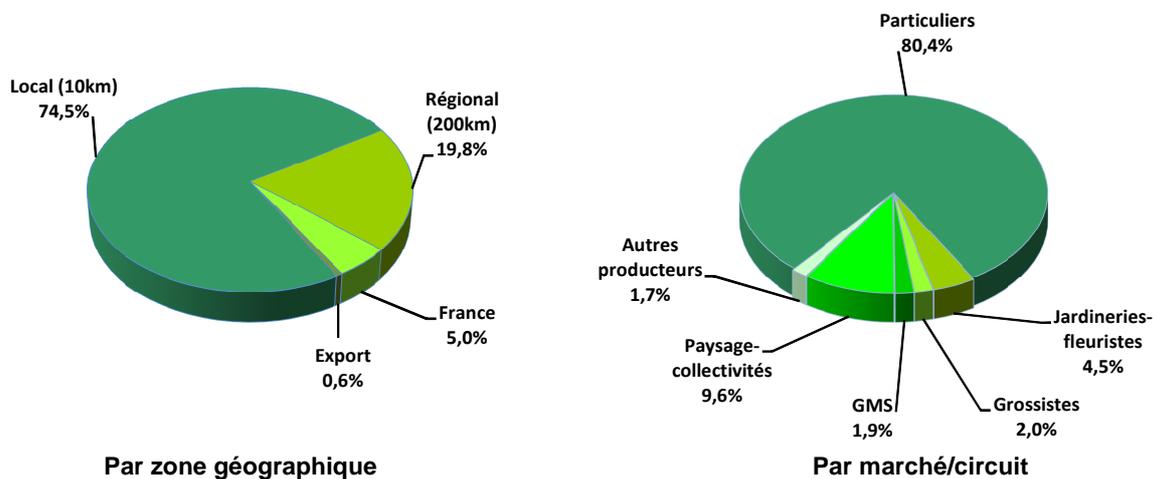


Nombre d'emplois : 6 931 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 56 K€
Nb emplois / entreprise : 3,3 ETP

Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



France PRODUCTEURS VENDANT A LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes avec les jardinerie, fleuristes et grossistes)

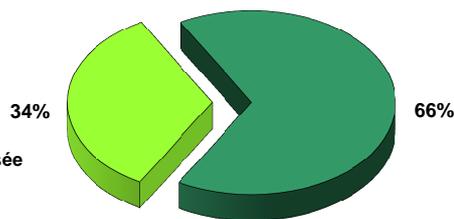
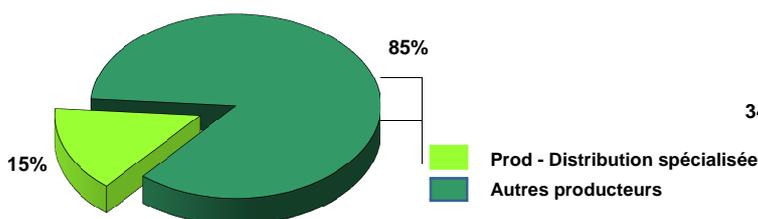
- 545 entreprises horticoles et de pépinière, soit 15% des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de circuits de distribution spécialisés (jardinerie + fleuristes + grossistes). Elles totalisent 34% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le groupe vendant à la distribution spécialisée est composé d'entreprises de taille importante (857 k€) employant en moyenne 9,7 ETP.

- La gamme commercialisée est relativement diversifiée, en lien avec un débouché réparti sur plusieurs segments de marché. L'ensemble jardinerie-fleuristes-grossistes ne représente que 72% des ventes. Les GMS représentent 10,7% du débouché en valeur, soit plus que les grossistes. La zone de chalandise est également large, avec des expéditions hors région significatives et une présence à l'export.

Nombre d'entreprises : 545

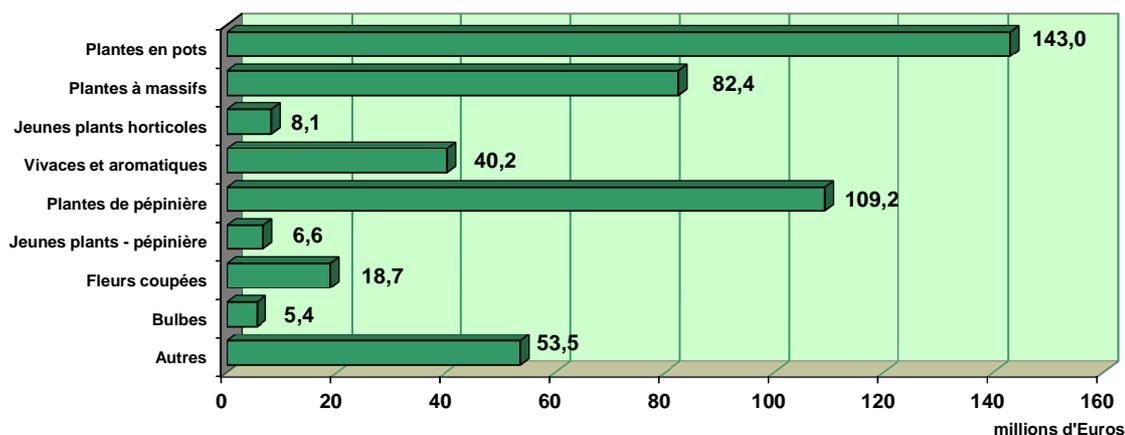
C.A. horticole : 467,0 millions €



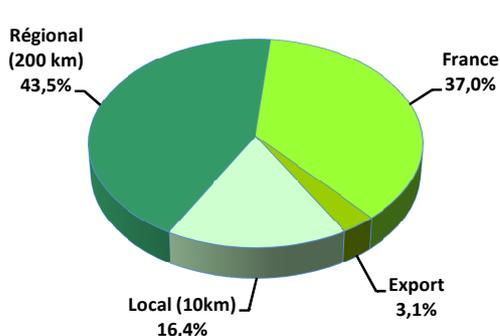
C.A. horticole moyen : 857 K€
Taux d'achat-revente : 10,5%
Surfaces : 2 724,6 ha

Nombre d'emplois : 5 298 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 88 K€
Nb emplois / entreprise : 9,7 ETP

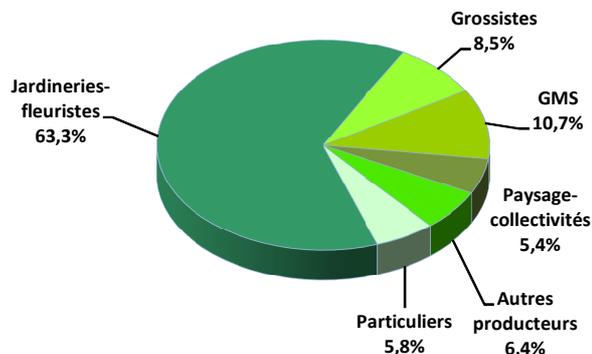
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

France PRODUCTEURS VENDANT A DES GROSSISTES

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes aux grossistes)

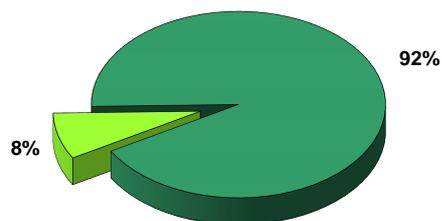
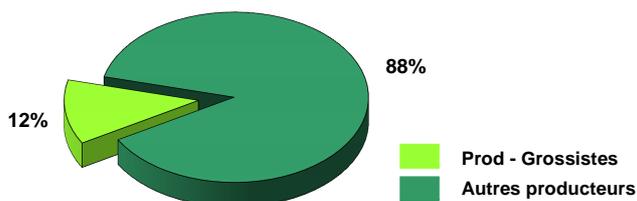
- 441 entreprises horticoles et de pépinière, soit 12 % des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grossistes spécialisés en plantes ou en fleurs. Elles totalisent 8% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs

- Les entreprises de ce groupe sont en majorité des PME (notamment producteurs de fleurs coupées) réalisant en moyenne 253 k€ en ventes de végétaux et employant 4,1 ETP.

- La gamme commercialisée est composée de fleurs coupées pour 36% (en valeur) et de plantes horticoles pour un tiers. Elle est écoulee pour 76,2% auprès de grossistes spécialisés, en vente directe aux particuliers (10%) et à des fleuristes. Les ventes par zone géographique, qui apparaissent très "locales" sont biaisées par le fait que le débouché final des grossistes n'est pas toujours connu.

Nombre d'entreprises : 441

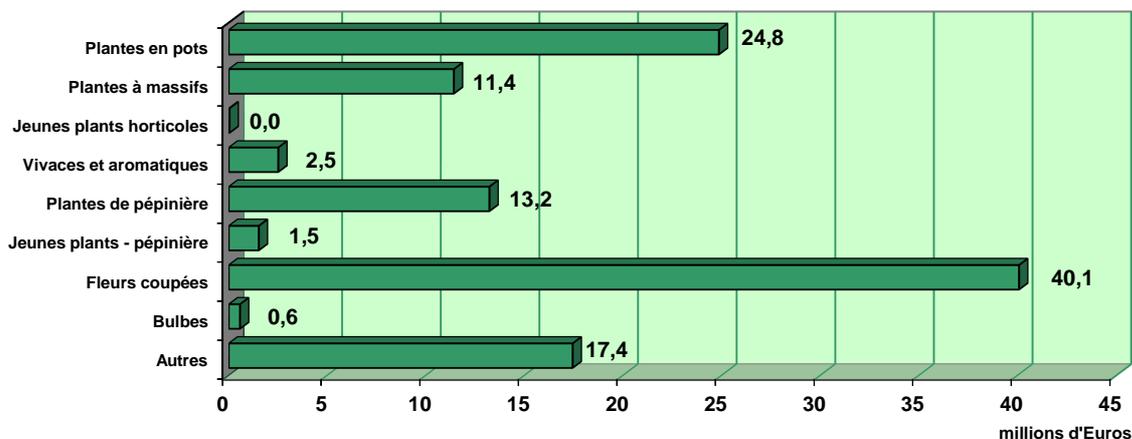
C.A. horticole : 111,6 millions €



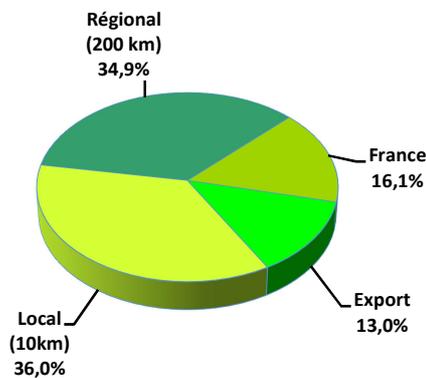
C.A. horticole moyen : 253 K€
Taux d'achat-revente : 3,3%
Surfaces : 1 341,1 ha

Nombre d'emplois : 1 811 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 62 K€
Nb emplois / entreprise : 4,1 ETP

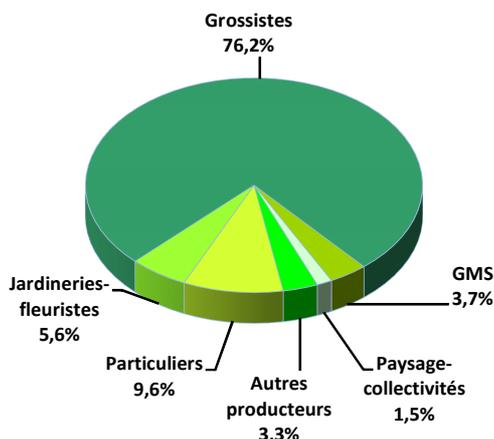
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

France PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes sur les marchés du paysage et du reboisement)

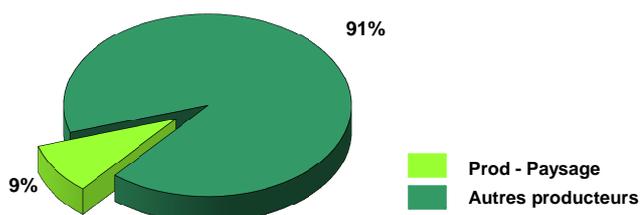
-328 entreprises, majoritairement des pépinières, soit 9 % des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'entreprises de paysage et/ou de collectivités (y compris dans le domaine forestier). Elles totalisent 14% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe à 575 k€, avec une part de négoce de 18,3% et l'effectif moyen à 8,1 ETP.

- La gamme commercialisée est très orientée sur les plantes de pépinière (79% de la valeur) et les plantes à massifs annuelles, vivaces et aromatiques (16%).

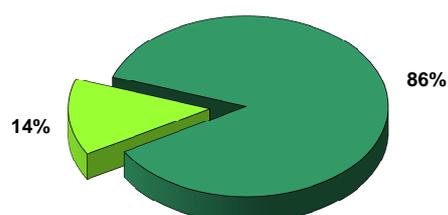
- Le débouché apparaît réparti sur différents segments. Les ventes aux entreprises de paysage et aux collectivités ne représentent que 62%, devant les ventes au détail (17,2%) et à d'autres producteurs (8,8%).

Nombre d'entreprises : 328



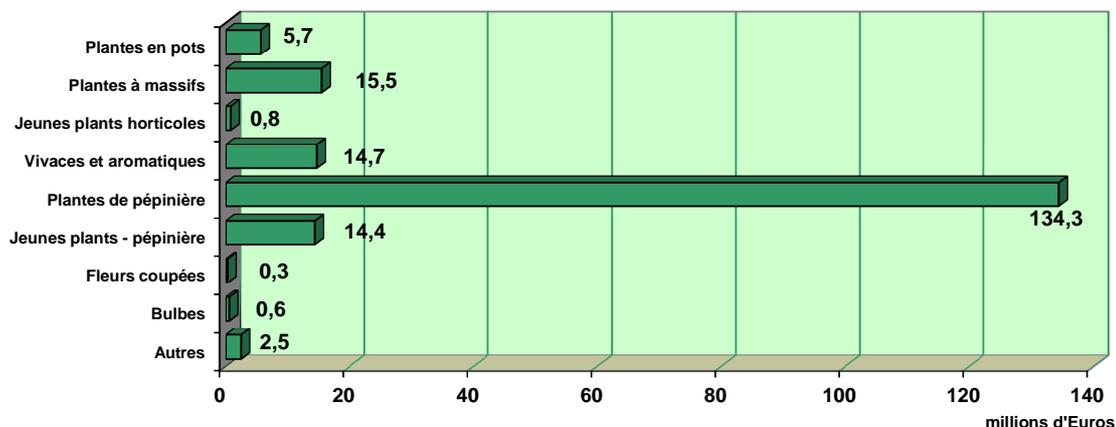
C.A. horticole moyen 575 K€
Taux d'achat-revente 18,3%
Surfaces 5 287,3 ha

C.A. horticole : 188,7 millions €

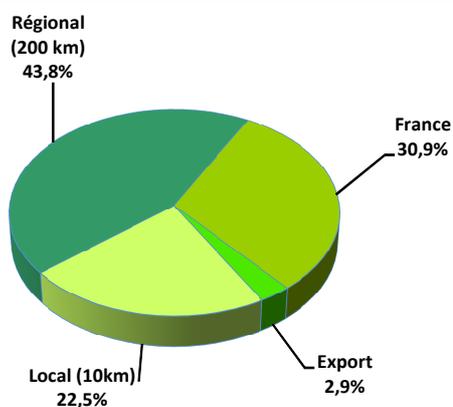


Nombre d'emplois 2 645 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €) 71 K€
Nb emplois / entreprise 8,1 ETP

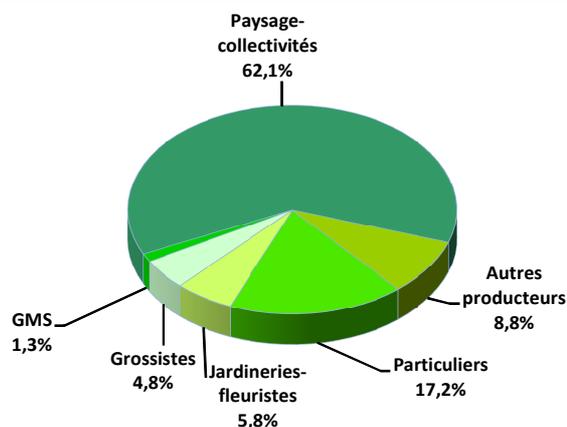
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

France PRODUCTEURS VENDANT A D'AUTRES PRODUCTEURS

(producteurs réalisant plus de 50% de leur C.A. auprès d'autres producteurs)

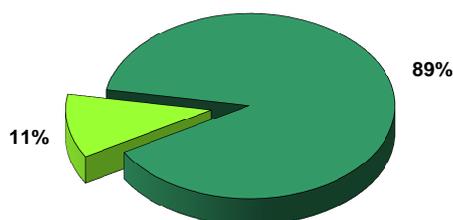
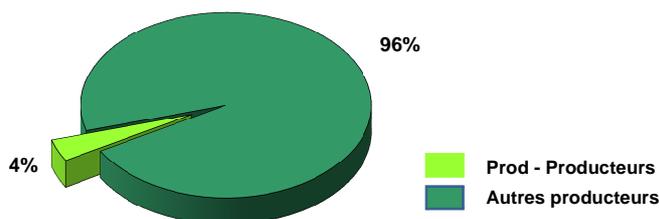
- 139 entreprises horticoles et de pépinière, soit 4 % des producteurs français suivis par l'observatoire, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'autres producteurs (en ventes de jeunes plants et de plantes finies). Elles totalisent 154 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 11% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs.

- Ce groupe est composé d'entreprises de taille supérieure à la moyenne nationale et fortement employeuses de main d'œuvre (12,3 ETP par entreprise). Le positionnement commercial est très spécialisé (Plus de 85% des ventes à d'autres producteurs) et 70% des ventes sont réalisées à l'expédition hors région et à l'exportation.

- La gamme commercialisée est composée pour 64,4% de plantes finies (en majorité plants de pépinière fruitière),

Nombre d'entreprises : 139

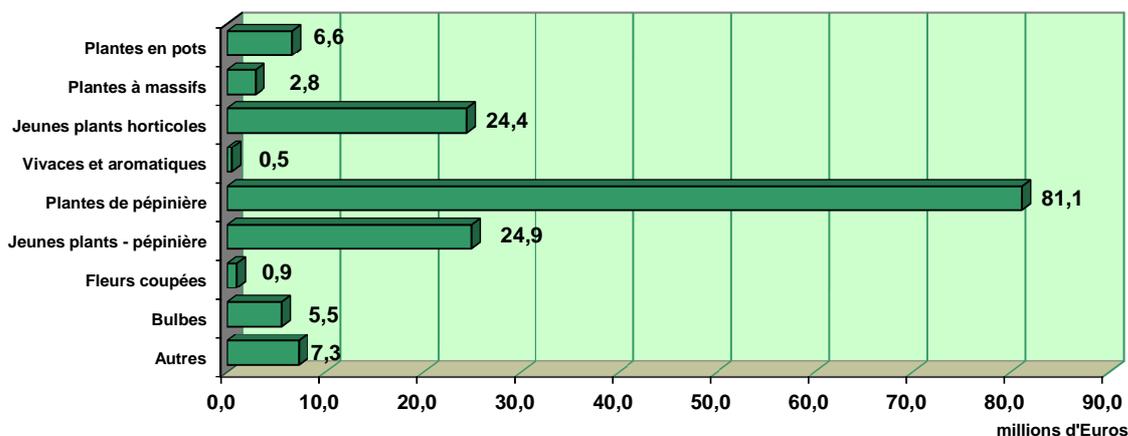
C.A. horticole : 154,0 millions €



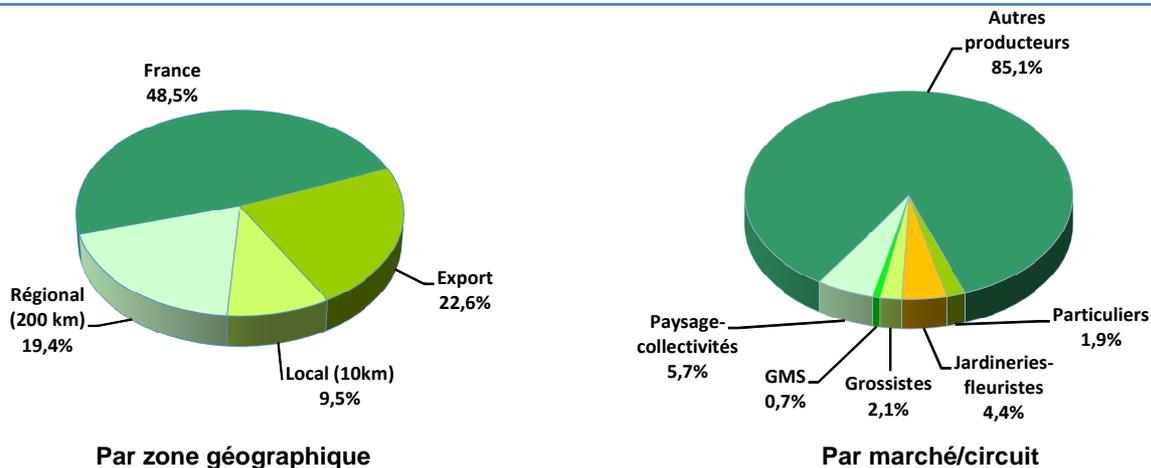
C.A. horticole moyen : 1 108 K€
Taux d'achat-revente : 7,3%
Surfaces : 2 032,0 ha

Nombre d'emplois : 1 706 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 90 K€
Nb emplois / entreprise : 12,3 ETP

Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



France PRODUCTEURS VENDANT A LA GRANDE DISTRIBUTION

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes avec les GMS et GSB)

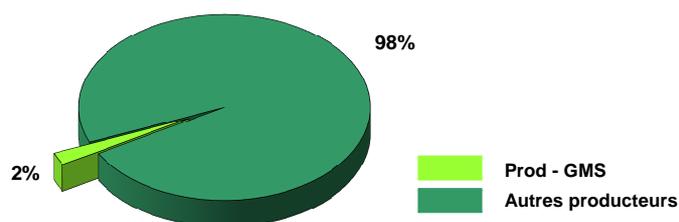
- 79 entreprises horticoles, soit 2% des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grandes et moyennes surfaces alimentaires et/ou de grandes surfaces de bricolage (GMS-GSB). Elles totalisent 6% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Il s'agit d'entreprises de taille importante (CA horticole moyen de plus d'1 million d'euros) employant en moyenne 11,4 ETP et capables de servir des centrales d'achat.

- La gamme commercialisée est majoritairement orientée sur les plantes en pots et à massifs (47,4%) et les fleurs coupées (29%).

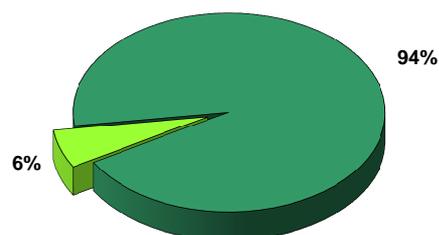
- Le débouché sur les GMS-GSB ne représente que 60% en valeur, devant les jardinerie (18,5%) et les grossistes (9%). Les ventes à l'expédition hors du cadre local sont majoritaires.

Nombre d'entreprises : 79



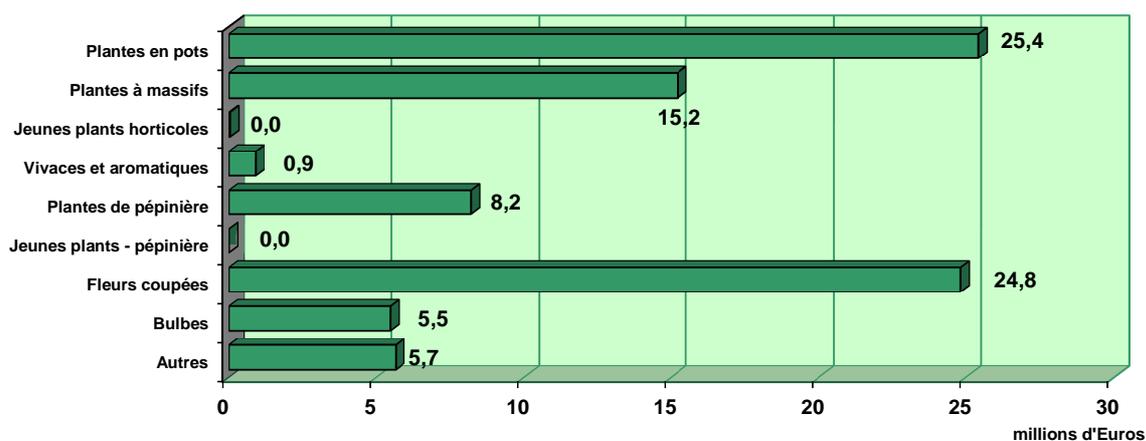
C.A. horticole moyen : 1 084 K€
Taux d'achat-revente : 23,4%
Surfaces : 778,3 ha

C.A. horticole : 85,7 millions €

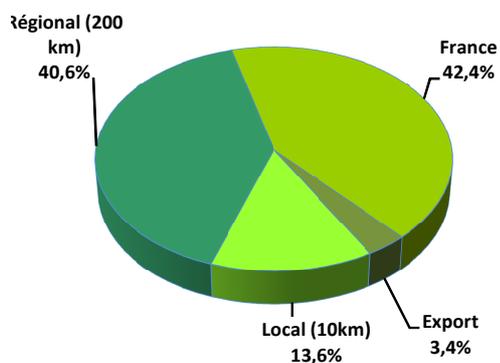


Nombre d'emplois : 899 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 95 K€
Nb emplois / entreprise : 11,4 ETP

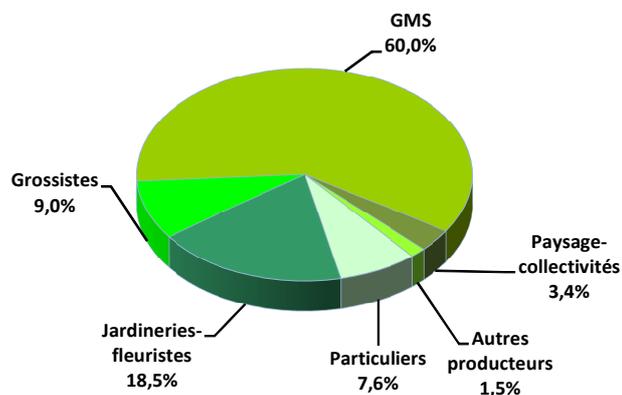
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

8. Evolutions, projets et problématique de développement

Les tableaux qui suivent présentent les réponses de l'ensemble des producteurs interrogés (soit environ 590 réponses utiles, sur 707 questionnaires) concernant les principaux blocages auxquels ils font face et leurs projets pour les années à venir.

Les **blocages** sont principalement attribués à des facteurs externes (cités par 51 % des répondants). Les principaux facteurs évoqués ont peu varié depuis l'enquête précédente traduisant des difficultés structurelles et durables.

Quels sont les 3 principaux points de blocage à votre développement aujourd'hui ?

La question posée étant une question ouverte, les réponses ont été recodées afin de dégager les principaux thèmes évoqués. Certaines réponses peuvent relever de plusieurs thèmes.

Réponses (% des réponses portant sur le thème)	Blocage n°1	Ensemble des 3 blocages
Marché	30%	50%
Coûts de production	18%	36%
Finance/Gestion	21%	30%
Contexte	14%	18%
Ressources Humaines	13%	18%
Géographie/Environnement	7%	11%

En premier niveau de citation, les **difficultés liées au marché** apparaissent au premier rang et représentent la moitié des blocages évoqués.

Au-delà du contexte économique sans croissance et de la baisse du pouvoir d'achat qui en résulte, une part importante des répondants évoquent une baisse de la consommation de végétaux d'ornement liée, d'une part à des évolutions dans la demande des particuliers (vieillesse des acheteurs, changements de comportement d'achat, perte de savoir-faire en matière de jardinage...) et à une baisse des achats des entreprises et des collectivités.

A cette baisse structurelle du marché, s'ajoute selon les professionnels, une instabilité accrue liée aux comportements opportunistes des acheteurs, mais aussi de certains producteurs, et à une plus grande sensibilité aux aléas climatiques (production et marché).

La question des **coûts de production** est citée par 36 % des répondants à cette question. Le coût du travail et notamment des charges salariales est souvent mis en avant, mais cette question est aussi fréquemment évoquée de façon plus globale, englobant la fiscalité et les autres coûts.

Les **difficultés financières** arrivent ensuite dans les citations (30 % des répondants à la question) mais apparaissent plus fréquemment comme blocage n°1 que les coûts de production. Ce thème renvoie principalement à des prix de vente insuffisants, des trésoreries fragiles et des difficultés d'accès au financement externe (investissements et trésorerie).

Les éléments de **contexte**, compris dans leurs dimensions globale (situation économique) ou sectorielle (contraintes administratives et réglementaires), sont cités par 18 % des répondants au même niveau que les questions de **ressources humaines**.

Enfin, 11 % des réponses évoquent des contraintes liées à l'emplacement, au foncier, au climat ou aux questions environnementales.

La hiérarchie des blocages évoqués par les producteurs varie peu d'un groupe typologique à l'autre. Les préoccupations concernant le marché : la baisse du pouvoir d'achat et l'évolution défavorable de la consommation de végétaux d'ornement ont conduit à la baisse du marché en volume et en valeur et à des situations de concurrence très tendues.

Nombre de producteurs soulignent leur difficulté à s'adapter à un marché en repli et reconnaissent des fragilités dans leur capacité et organisation commerciale. Dans un tel contexte où la concurrence s'exerce en grande partie par les prix et où les charges apparaissent incompressibles, la rentabilité est une préoccupation centrale pour la majorité des entreprises.

Au-delà de ces blocages lourds et transversaux, quelques thèmes plus spécifiques à certains groupes sont évoqués de façon minoritaire, dont la concurrence des grandes surfaces et jardineries pour les

producteurs détaillants, la complexité d'accès et la baisse des marges des collectivités pour le groupe paysage-collectivité, les pressions concurrentielles extérieures qui tirent les prix et les marges vers le bas sur le marché de la distribution spécialisée

Interrogés sur leurs **projets à 3 ans**, 30 % des répondants envisagent d'arrêter leur activité. Parmi ceux-ci, 18 % en raison de leur départ en retraite, 6 % dans le cadre d'une transmission familiale, 4 % après vente à des tiers et 4 % seulement se situent dans une perspective de cessation pour motifs économiques.

Envisagez-vous un arrêt ou une transmission de votre entreprise dans les 3 prochaines années, pour quel motif ?

Réponses	%
Non	70%
Oui, dont	30%
Cessation pour cause de retraite	18%
Transmission familiale	6%
Vente à des tiers	4%
Cessation pour motifs économiques	4%

NB : Certains répondants ont fourni plusieurs motifs

Par ailleurs, 27% des chefs d'entreprise de plus de 55 ans déclarent avoir assuré leur succession.

Questionnés sur **l'évolution de leurs activités de production**, 58 % des répondants envisagent de poursuivre à l'identique. Les évolutions envisagées portent pour un quart sur la gamme (dont 18 % pour un élargissement ou une diversification), sur les volumes de production (26 % dont 15 % qui prévoient une baisse ou un arrêt de la production) sur la part du négoce (5 % prévoient de la développer).

Quelles perspectives d'évolution de votre production voyez-vous sur les 3 prochaines années ?

Réponses	%
Aucune évolution notable	58%
Elargissement - diversification	18%
Baisse ou arrêt de la production	15%
Accroissement en volume	11%
Spécialisation - resserrement de la gamme	6%
Développement du négoce	5%
Reconversion vers d'autres productions	3%
Autre	1%

Globalement, la proportion d'entreprises qui se projettent dans une sortie d'activité, par arrêt total ou réduction d'activité se situe entre 20 et 25%, dans l'ordre de grandeur des enquêtes précédentes.

A la question de **l'évolution de leur positionnement marché**, 77 % des répondants déclarent n'envisager aucune évolution notable à court terme. Les voies d'évolution les plus citées portent sur la pénétration de nouveaux marchés, notamment à l'export et la spécialisation sur certains marchés porteurs (paysage-collectivités, détail...).

Quelles perspectives d'évolution de votre positionnement marché voyez-vous sur les 3 prochaines années ?

Réponses	%
Aucune évolution notable	77 %
Pénétration de nouveaux marchés	14 %
Spécialisation sur certains marchés	7 %
Arrêt des ventes sur certains marchés	5 %
Autre	4 %

Enfin, interrogés sur leurs **projets d'investissements**, un peu plus du tiers (36 %) des répondants déclarent envisager d'investir dans les 3 ans, très prioritairement dans les outils de production ; 85 % des citations concernent la modernisation des équipements (50 %) et/ou l'acquisition de nouveaux équipements.

Un quart des entreprises mentionnant des projets envisagent d'investir pour augmenter leur capacité de production (en hausse par rapport à l'enquête précédente).

Les investissements liés à l'environnement (traitement et énergie) sont cités par 23 % des répondants (en hausse également).

Les investissements destinés à l'accueil du public arrivent en dernier rang des citations, avec 10 %.

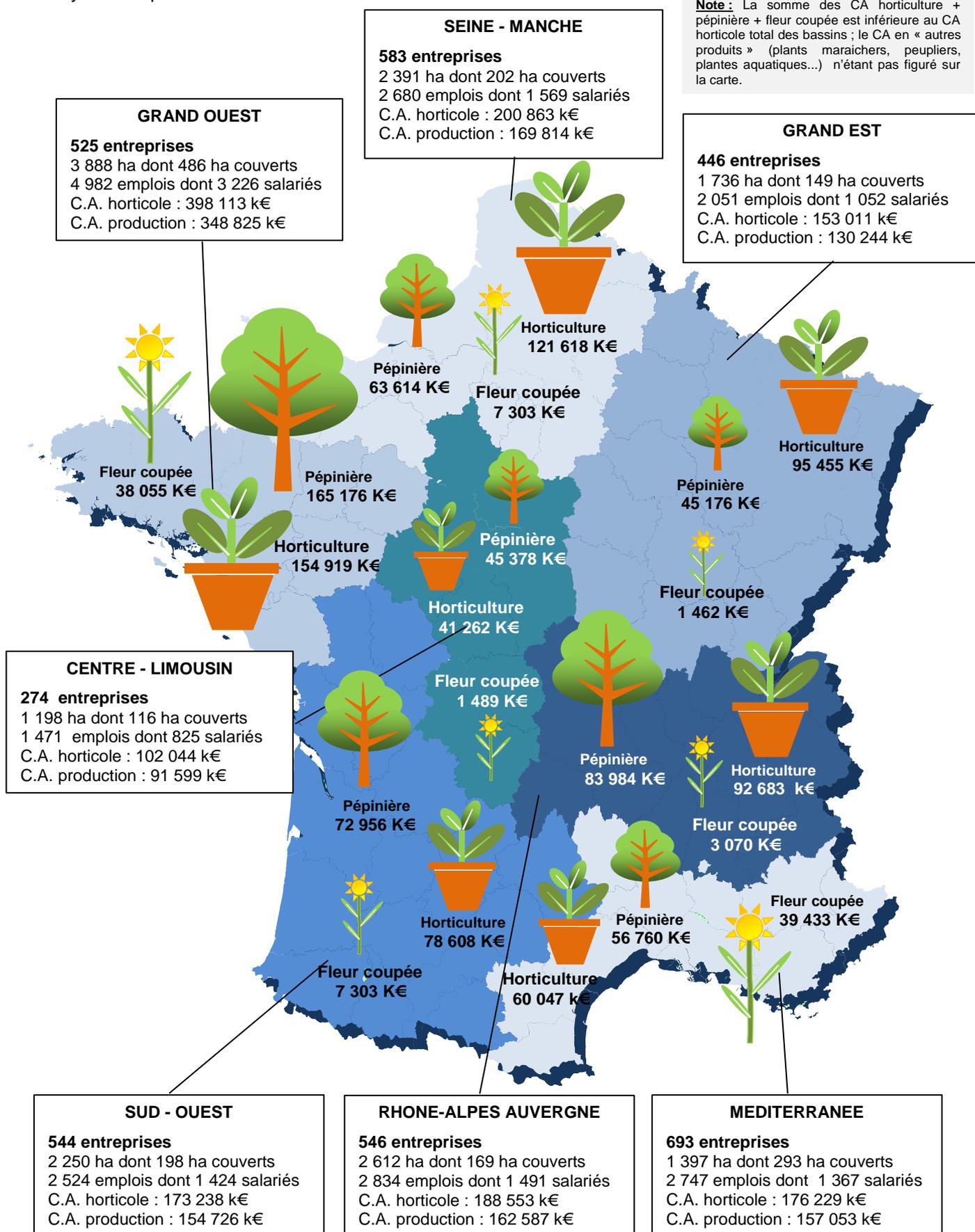
Avez-vous des projets d'investissement matériels d'ici 3 ans (*Plusieurs réponses possibles*)?

Réponses	%
NON	64 %
OUI, dont :	36 %
Renouvellement - modernisation des équipements	50 %
Acquisition de nouveaux équipements	35 %
Accroissement des capacités de production	25 %
Accueil du public sur l'exploitation	12 %
Autre	12 %
Equipements de traitement	10 %
Economie d'énergie	10 %
Reconversion énergétique	3 %

9. Répartition géographique de la production

La carte ci-dessous présente les principaux indicateurs par bassin. Pour plus de détail, se reporter aux synthèses par bassin.

Note : La somme des CA horticulture + pépinière + fleur coupée est inférieure au CA horticole total des bassins ; le CA en « autres produits » (plants maraichers, peupliers, plantes aquatiques...) n'étant pas figuré sur la carte.



10. Annexe : Données nationales et évolutions

Les deux fiches des pages suivantes présentent les données de l'observatoire au niveau national (hors Corse) selon les modalités suivantes :

- 1) En « photographie » 2015, obtenue en consolidant les résultats des enquêtes exhaustives sur les trois bassins Seine Manche, Grand Ouest et Centre Limousin, les résultats de l'enquête nationale sur panel et les données extrapolées pour les entreprises non enquêtées ;
- 2) En évolution entre 2013 et 2015.

Les évolutions sont présentées en valeurs brutes (écarts constatés entre l'enquête de 2015 et celle de 2013) et en valeur moyenne (soit un écart de 2 ans).

Données 2015 sur la production horticole française

Observatoire de l'horticulture et des pépinières			
Résultats des enquêtes 2016			
France (hors Corse et DOM)			
Principaux indicateurs économiques			
Nombre d'entreprises	3 611	% / ensemble de référence	100,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 392 050	C.A. horticole moyen (1000 €)	386
C.A. production cumulé (1000 €)	1 214 848	C.A. production moyen (1000 €)	336
Part du négoce (en % du CA total)	13%	% du C.A. de prod. de référence	100,0%
C.A. production /hectare (€)	78 524	C.A. horticole / ETP (€)	72 168
Surfaces de production			
Surface totale (ha)	15 471,0	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	11 877,5	Surface en conteneurs (ha)	1 980,5
Surface couverte en serres (ha)	1 133,3	Surface couverte en tunnels (ha)	479,6
Surfaces en serres verre	671,9	Surfaces en serres plastique	461,4
Emplois (*) y.c. chefs d'entreprises			
Emplois totaux (ETP) (*)	19 289	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	10 951	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,3	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,2
Répartition des ventes par produit			
Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	20,7%	288 062	–
Plantes à massifs	17,5%	243 772	–
Jeunes plants de plantes en pots	1,6%	21 671	–
Jeunes plants de plantes à massifs	1,0%	13 556	–
Plantes de pépinière	33,3%	464 009	–
Jeunes plants de pépinière	3,6%	49 644	–
Vivaces et aromatiques	5,6%	77 529	–
Fleurs coupées	7,0%	98 114	–
Bulbes	1,4%	19 390	–
Autres	8,4%	116 301	–
Total	100%	1 392 050	–
Répartition géographique des ventes			
	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	33,9%	472 573	–
Régionales (200 km)	33,5%	465 696	–
France (au delà de 200 km)	27,2%	379 323	–
Ventes intra Union Européenne	4,8%	66 285	–
Export sur Pays tiers	0,6%	8 173	–
Répartition des ventes par circuit			
Particuliers	27,4%	GMS	8,3%
Grossistes	10,9%	Producteurs	13,6%
Fleuristes	3,5%	Entreprises de Paysage	7,1%
Jardineries	21,8%	Collectivités	6,8%
VPC et internet	0,55%		

Evolution de la production française 2011 / 2015

Observatoire de l'horticulture et des pépinières			
Evolutions à champ courant - 2011 /2015			
Nbre d'années entre enquêtes			2
France (hors Corse et DOM)			
Principaux indicateurs économiques	2015	2013	2011
Nombre d'entreprises	3 611	4 154	4 504
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 392 050	1 584 970	1 644 104
Part du négoce (en % du CA total)	12,7%	16,8%	11,7%
C.A. production cumulé (1000 €)	1 214 848	1 318 841	1 452 267
C.A. production /hectare (€)	78 524	79 303	80 459
C.A. horticole moyen (1000 €)	386	382	365
C.A. production moyen (1000 €)	336	317	322
C.A. horticole / ETP (€)	72 168	74 677	72 928
Surfaces de production	2015	2013	2011
Surface totale (ha)	15 471	16 630	18 050
Surface en pleine terre (ha)	11 878	12 814	13 867
Surface en conteneurs (ha)	1 981	2 049	2 244
Surface couverte en tunnels (ha)	480	542	639
Surface couverte en serres (ha)	1 133	1 226	1 299
Emplois	2015	2013	2011
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	19 289	21 224	22 544
Dont salariés permanents (ETP)	10 951	12 400	14 159
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,3	5,1	5,0
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,25	1,28	1,25
Répartition des ventes par produit	2015	2013	2011
Produits	Valeur (1000 €)		
Plantes en pots	288 062	332 694	372 877
Plantes à massifs	243 772	282 923	284 096
Jeunes plants de plantes en pots	21 671	16 930	20 474
Jeunes plants de plantes à massifs	13 556	17 346	23 952
Plantes de pépinière	464 009	536 405	552 502
Jeunes plants de pépinière	49 644	56 301	55 922
Vivaces et aromatiques	77 529	79 778	69 502
Fleurs coupées	98 114	131 403	142 495
Bulbes	19 390	21 227	24 467
Autres	116 301	109 963	97 817
Total	1 392 050	1 584 970	1 644 104
Répartition géographique des ventes	2015	2013	2011
Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)		
Locales (10 km)	472 573	558 626	597 177
Régionales (200 km)	465 696	531 301	547 200
France (au delà de 200 km)	379 323	409 876	404 188
Ventes intra Union Européenne	66 285	72 013	81 455
Export sur Pays tiers	8 173	13 155	14 085
Répartition des ventes par circuit	2015	2013	2011
Particuliers	389 251	429 522	442 527
Grossistes	152 413	199 425	228 686
Fleuristes	48 806	70 035	79 977
Jardineries	303 622	343 774	343 856
GMS	116 144	135 729	134 301
Producteurs	188 986	196 475	193 042
Entreprises de Paysage	98 151	109 305	116 621
Collectivités	94 678	100 707	105 095

FranceAgriMer
12, rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil cedex
www.franceagrimer.fr / www.agriculture.gouv.fr
N° isnn 2264-654

Accompagner
les filières
80ans
FranceAgriMer

